



UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<Tecnologia De Gestão De Recursos Humanos e Marketing>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<Books & Coffee>

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

UNIFEOB

CENTRO UNIVERSITÁRIO DA FUNDAÇÃO DE ENSINO
OCTÁVIO BASTOS

ESCOLA DE NEGÓCIOS ONLINE

<Tecnologia De Gestão De Recursos Humanos e Marketing>

PROJETO INTEGRADO

BRAINSTORMING EMPRESARIAL

<Books & Coffee>

MÓDULO GESTÃO EMPREENDEDORA

GESTÃO EMPREENDEDORA - PROF. DANILO MORAIS DOVAL

ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA - PROF. LUIZ FERNANDO
PANCINE

Estudantes:

Alessandra Felizardo Marciano,

RA 1012020200186

Ana Carolina Gonçalves dos Santos,

RA 1012020100974

Isadora Bernardo Felício,

RA 1012021100038

Tayla Cristina dos Reis Luminato,

RA 1012020200027

SÃO JOÃO DA BOA VISTA, SP

JUNHO, 2021

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	3
2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA	4
3. PROJETO INTEGRADO	5
3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA	5
3.1.2 FONTES DE CAPITAL	6
3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO	6
3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA	8
3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL	9
3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES	10
3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO	11
4. CONCLUSÃO	12
REFERÊNCIAS	13

1. INTRODUÇÃO

Desde o século XIX e início do século XX o café tem chamado atenção dos comerciantes e consumidores, sendo o principal produto de exportação da economia brasileira. Consumido em diversas partes do mundo.

Para os amantes de um bom café, nada melhor que um ambiente tranquilo e aconchegante para ler um livro e participar de palestras e lançamentos de novos livros. Pensando nisso, decidimos inovar na criação de uma cafeteria que mesmo sendo algo sofisticado, também contamos com uma biblioteca ampla e repleta de conteúdo para todos os gostos. O objetivo é que a cafeteria se torne um lugar como a “*Starbucks* brasileira” ou seja uma rede espalhada por todo Brasil. A implementação de procedimentos de gestão e controle é a parte integrante do nosso dia a dia, toda comprometida e compartilha as decisões para a melhoria de processos e inovação da “*Books & Coffee*”. Tudo pensado conforme as necessidades de nossos clientes oferecendo o melhor atendimento, produtos de qualidade, tecnologia, variedades e com preço justo.

O Brasil perdeu, nos últimos quatro anos, mais de 4,6 milhões de leitores, segundo dados da pesquisa Retratos da Leitura no Brasil. De 2015 para 2019, a porcentagem de leitores no Brasil caiu de 56% para 52%. Acreditamos que o que falta nesse momento é incentivo para que as pessoas sintam novamente o prazer na leitura, além de falta de tempo. Acreditamos que nosso café será um diferencial para que as pessoas tenham momentos prazerosos de leitura.

2. DESCRIÇÃO DA EMPRESA

“*Books & Coffee*” foi criada por um grupo de amigas com o propósito de inovar e trazer de volta um hábito não tão praticado, a leitura. A proposta é oferecer aos clientes conforto em um espaço reservado para leitura, trabalhos, palestras, juntamente com um cardápio farto em cafés, doces e salgados.

Oferecemos além de livros físicos, tablets modernos como o “*Kindle*” para que o leitor possa acessar outros exemplares para leitura no local. Temos também marcadores de página e canecas personalizadas, marca própria da loja, livros disponíveis para vendas e trocas. Para saborear um bom café, também é preciso um ótimo ambiente.

3. PROJETO INTEGRADO

3.1 GESTÃO EMPREENDEDORA

“*Books & Coffee*” foi criada com a finalidade de chamar a atenção de seus clientes com a sua tecnologia avançada e conforto. A empresa foi criada com a intenção de inovar, mostrar que podemos ter comodidade mesmo fora de casa, sendo uma cafeteria e biblioteca.

Em seu cardápio conta com todos os tipos de café, desde o simples café com leite, até aos mais elaborados, como drinks. Também contém variedades em doces e salgados, tudo sempre conforme a exigência do cliente.

Não deixando de citar o acervo com uma grande variedade de obras disponíveis em livro físico e também no formato digital, podendo ser acessado por meio de tablets disponibilizados no local. Contam também com lembranças, tais como livros, kits de livro mais canecas personalizadas entre outros.

Como diferencial serão realizados vários eventos, tais como palestras, lançamentos de livros, e uma vez por semana haverá um Clube do Livro com um mediador escolhido pelo grupo.

3.1.1 PERFIL DO EMPREENDEDOR

Na cafeteria “*Books & Coffee*” o perfil do empreendedor deve ser muito amplo, sendo necessário ter experiência com administração, tecnologia e principalmente ter um conhecimento em bibliotecas e cafés, sendo necessário que realizemos um curso de barista para compreender mais sobre a preparação de um bom café.

O empreendedor precisa ser revolucionário, comprometido, ter boa comunicação para dialogar com os clientes e saber supervisionar e administrar tanto o café quanto à biblioteca devido à diferença de setores.

A “*Books & Coffee*” é projetada para trazer conforto e sofisticação para todas as idades. Com isso, é necessário o conhecimento em gestão de pessoas para administrar e trabalhar com as diversas faixas etárias.

3.1.2 FONTES DE CAPITAL

Será necessário R\$60 mil de investimento inicial, dividido entre as sócias. O custo para a biblioteca de pequeno/médio porte fica aproximadamente R\$20 mil e a cafeteria aproximadamente R\$40 mil. Será necessário:

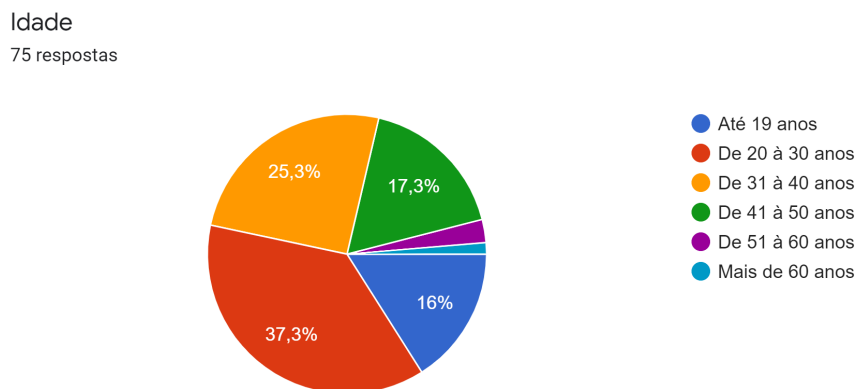
- Sistematizar todas as operações da biblioteca, isso significa que todos os livros precisam ser registrados e todas as operações também, sejam de entrada, troca, venda ou empréstimo; assim como a cafeteria também.
- Será necessário comprar prateleiras, expositores de livros, mesas com cadeiras para leitura, um balcão de atendimento, equipamentos de informática e outros acessórios indispensáveis. Maquinário: moedor de café, estufas fria e quente, balcão refrigerado, micro-ondas, mesas com cadeiras, utensílios da cozinha. (A Máquina de café vamos conseguir com a marca que faremos parceria.)
- Aluguel do ponto comercial, gastos com a legalização do negócio.
- Comprar todo o estoque inicial e contratar mais um colaborador (No total, serão necessários 5 funcionários - as 4 sócias e mais 1 colaborador com experiência de barista).

A remuneração mínima exigida pelas sócias será de R\$1.200,00.

3.1.3 PROPOSTA DE UM NOVO EMPREENDIMENTO

Foi feita uma pesquisa de mercado para que fosse definido o perfil do cliente. Sendo assim conseguimos identificar conforme o Gráfico 1, que nosso cliente foco terá entre 20 e 40 anos, além de pessoas interessadas em relaxar com uma bela leitura e um excelente café.

Gráfico 1 - Pesquisa de mercado.



Assim sendo, necessitamos de cafés para apreciação, visto que indivíduos com idade igual ou superior a 28 anos gostam de sabores diferentes e aceitam valores mais altos. Também será necessário ter cafés mais baratos e um bom acesso *Wi-fi* para atrair o público mais jovem. Sem esquecer, é claro, da importância de ter uma máquina de cartão.

Uma biblioteca normalmente funciona somente com o empréstimo de livros e a leitura no local, mas na “*Books & Coffee*” investiremos também na compra e troca de livros (fazendo assim uma espécie de sebo), também aceitaremos doações e trabalharemos com venda de livros novos.

Será necessário fazer uma parceria com um bom fornecedor que permitirá acesso aos clássicos e às novidades em primeira mão.

A biblioteca será um espaço onde as pessoas poderão ler, estudar, trabalhar, trocar livros, comprar novos e usados, doar e ainda pegar emprestado.

Na área da cafeteria será necessário estudar sobre o assunto e ficar por dentro da combinação dos aromas e sabores, sobre como preparar e utilizar os grãos. Seria interessante que as 4 sócias realizassem um curso de barista. Assim, será possível compreender quais os passos para a preparação de um bom café, os ingredientes adequados, o que pode ou não ser combinado, as oportunidades de criação de novas bebidas, e outros.

Para abrir a empresa, devemos registrá-la nos seguintes locais:

- Junta Comercial;

- Secretaria da Receita Federal;
- Prefeitura do Município para solicitar alvará de funcionamento. (Também será necessário obter autorização do Corpo de Bombeiros e Vigilância Sanitária);
- Secretaria da Fazenda;
- Sindicato Patronal.

Primeiro, será feita uma bela fachada, para que as pessoas saibam do que o estabelecimento realmente se trata. Posteriormente, vamos optar pelo uso das redes sociais, com a divulgação de fotos do ambiente e produtos. Uma de nossas sócias tem a facilidade de já trabalhar com o marketing nas redes sociais. Para a inauguração do espaço, será feito um coquetel entre as sócias, convidados e escritores locais e da região.

Além disso, vamos promover eventos no local, como palestras, lançamentos de livros, e uma vez por semana haverá um Clube do Livro com um mediador.

Além do café, o cardápio conta com bolos, salgados e tortas (produtos que combinam com a bebida). Também oferecemos algumas opções para quem não é muito fã de café, mas que gosta do espaço, por exemplo sucos naturais e chás.

É um mercado pouco competitivo, mas não por indicar baixa demanda ou serviço obsoleto e sim por que nossos concorrentes são ou livrarias, ou cafeterias, nunca os 2. Levando em consideração uma menor concorrência e o ticket médio baixo, nossos clientes terão a oportunidade de aproveitar sempre de nossos serviços. Temos a ideia de inibir a entrada de novos competidores no mercado consolidando nossa marca.

3.2 ADMINISTRAÇÃO ESTRATÉGICA

Utilizamos o método Canvas (Figura 1), para elaboração do planejamento, controle e prospecção da estrutura organizacional.

Figura 1. Modelo de Negócios CANVAS da empresa “Books & Coffee”.

Parcerias Chave: - Marca (Produtor) de café; - Fabricante de máquina; - Fornecedor de livros.	Atividades Chave: - Cafeteria - Biblioteca	Proposta de Valor: - Cafe de qualidade; - Preço justo; - Inovação; - Palestras; - Disponibilidade de conhecimento.	Relações com Clientes: - SAC; - Redes Sociais.	Segmentos de Clientes - Classe média; - Entre 20 e 40 anos.
	Recursos Chave: - Capital Próprio R\$60.000 de Investimento Inicial dividido entre 4 sócias; - Marca; - Canais de Distribuição.		Canais: - Redes sociais; - Folder.	
Estrutura de Custos: - Marketing e Marca; - Custo do Ponto de Vendas; - Funcionário.		Fontes de Renda: - Venda recorrente; - Aluguel de livros.		



3.2.1 A ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

“Books & Coffee” é uma moderna cafeteria, com uma extensa variedade de livros e espaço destinado a leitura e/ou palestras. Localizado no centro da cidade de Poços de Caldas. Seu público-alvo são pessoas interessadas em relaxar com uma bela leitura e um excelente café.

Seu diferencial é que além de ser uma cafeteria com deliciosos lanches e bebidas, tem um amplo espaço para pesquisa e leitura de diversos estilos de livros físicos e digitais, palestras e eventos culturais.

Tem como objetivo ser reconhecida por seu serviço diferenciado, produtos e serviços de qualidade. Tendo como estratégia o contínuo treinamento da equipe; promover e incentivar a leitura em parceria com escolas, aumentando assim a cultura da população Poços-Caldense .

A concorrência é escassa no mercado, visto que a cidade tem poucas livrarias, entretanto existem alguns cafés que também possuem um ambiente convidativo. Embora o mercado de livros esteja decrescendo, acredita-se que os eventos, e o descanso com o café, fará com que o público visite o espaço em seus horários de almoço, trabalho em grupo ou com interesse em aumentar sua cultura e conhecimento.

Análise SWOT: Forças - Ampla variedade de produtos e serviços. **Fraquezas** - Público-alvo específico, alto investimento inicial. **Oportunidades** - Baixa concorrência. **Ameaças** - Mercado consumidor em baixa.

3.2.2 MISSÃO, VISÃO E VALORES

Missão, visão e valores são conceitos estratégicos de gestão de empresas. Fazem parte do planejamento de um negócio e servem como uma bússola para orientar a busca de resultados.

Missão: é o propósito da empresa existir, é sua razão de ser.

Visão: é a situação em que a empresa deseja chegar (em período definido de tempo).

Valores: são os ideais de atitude, comportamento e resultados que devem estar presentes nos colaboradores e nas relações da empresa com seus clientes, fornecedores e parceiros.

Exemplos reais de missão, visão e valores:

Empresa Virtus Gestão e Desenvolvimento:

- Missão: Fortalecer e desenvolver virtudes nas empresas e pessoas, contribuindo na conquista de resultados e objetivos.
- Visão: Ser líder regional comprometido com o sucesso e com o crescimento contínuo de nossos parceiros.
- Valores: Inovação, Transparência; Paixão; Ética; Contribuição.

Empresa Coca-Cola Andina:

- Missão: Adicionar valor crescendo de forma sustentável, refrescando os nossos consumidores e compartilhando momentos de otimismo com os nossos clientes.
- Visão: Liderar o mercado de bebidas, sendo reconhecidos por nossa gestão de excelência, pessoas e cultura acolhedora.
- Valores: Trabalho em equipe; Foco no cliente; Orientação para os resultados; Atitude; Integridade; Austeridade.

Amazon Brazil Group:

- Missão: Atuar de forma sustentável e significativa, disponibilizando para todo o planeta a Castanha do Brasil e um portfólio de produtos que venham da natureza, posicionando-se como referência no setor em que atua.
- Visão: Contribuir com uma alimentação mais saudável e um mundo mais justo, onde os objetivos comerciais nunca ultrapassem a barreira da humanidade, respeito e honestidade, atuando de forma sustentável e colaborando com o desenvolvimento de pequenos agricultores.
- Valores: Sustentabilidade; Honestidade; Desenvolvimento Contínuo; Excelência; Trabalho em Equipe.

3.2.3 MISSÃO, VISÃO E VALORES PARA O NOVO NEGÓCIO

Missão: Tornar a hora do cafezinho um momento de prazer, fornecendo ampla variedade no ramo da literatura, propiciando um ambiente agradável e com serviço diferenciado.

Visão: Tornar-se reconhecido na região como o melhor “Café com Livros” em um período de 2 anos.

Valores:

- Ética: Compromisso de boas práticas junto a clientes, colaboradores, fornecedores e sociedade. Sempre com moral e transparência;
- Inovação: Levar sempre o novo aos clientes. Disposição para inovar e enriquecer a rotina de trabalho.;
- Agilidade: Representa o tempo de resposta aos clientes, de maneira rápida, segura, pró-ativa e com qualidade;
- Parceria: Capacidade em criar e manter a integridade das relações interpessoais e profissionais;
- Responsabilidade: A responsabilidade cultural contribui para uma sociedade mais conscientizada sobre desenvolvimento social, econômico, e ambiental (com sustentabilidade).

4. CONCLUSÃO

Criamos algo sofisticado e moderno. Diante de nossas pesquisas, vê-se que aliado a esta demanda interna de café, agrega também outros tipos de variedades, arquitetos e designers podem também neste mercado, não somente como consumidores, mas como construtores de espaços sofisticados, elegantes, com clima agradável, onde possa ser degustado com prazer, não somente os cafés, como todos os outros itens, como bolos, tortas, doces, que a cafeterias está agregando para atender da melhor forma seus clientes.

Acompanhar as tendências do mercado, o comportamento e as necessidades do consumidor são os passos iniciais para o empreendedor, um processo importante para quem está iniciando no ramo. Temos que entender os processos de produção, logística, estoque, venda e consumo, tudo isso deve fazer parte da cartilha do empreendedor um processo lento e complicado . Uma das maiores dificuldades para o setor de cafeteria é a mão de obra especializada de barista, cozinheiro e atendentes, por isso, já pensamos em tudo e vamos oferecer cursos especializados para todas as áreas que a cafeteria comporta. Houve um pouco de contrariedade do grupo em colher informações necessárias para criar a cafeteria, já que o ramo não é muito disputado.

REFERÊNCIAS

AgênciaBrasil. Disponível em:
 <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/educacao/noticia/2020-09/brasil-perde-46-milhoes-de-leitores-em-quatro-anos>>. Publicado em 11/09/2020.

Amazon Brazil Group. Disponível em: <<https://amazonbrg.com.br/principios?lang=pt>>. Acesso em 24 mai. 2021.

Brasil Escola. Disponível em:
 <<https://m.brasilecola.uol.com.br/historia/o-cafe-no-brasil-suas-origens.htm>>. Acesso em 28 mai. 2021.

Coca-cola Andina. Disponível em:
 <<http://www.koandina.com/uploads/editor/files/RSE2016port.pdf>>. Acesso em 24 mai. 2021.

SEBRAE. Disponível em:
 <https://contato.sebraesp.com.br/credenciamento/?gclid=Cj0KCQjwna2FBhDPARIsACAEC_X9EvuHBBWqvg2r18xDRBsbj1Y5rH96bzb-cQw0h9Axnv5sN_cp8VsaAmrgEALw_wcB>. Acesso em 19 mai. 2021.

VIRTUS - Gestão e Desenvolvimento. Folder.

ANEXOS

ANEXO A - Logo da Empresa Books & Coffee.

